

El patrón del comercio exterior de México, 1870-1929

Sandra Kuntz Ficker

1. Introducción

El propósito de este trabajo es ofrecer un análisis del patrón del comercio exterior de México entre 1870 y 1929, es decir, en un periodo que podría definirse como la primera globalización de la época contemporánea. Esta era de integración se inició en el plano internacional desde mediados del siglo XIX, impulsada por el crecimiento de las potencias económicas y por la disminución en los costos de transporte. Sin embargo, condiciones adversas –tales como la guerra civil entre liberales y conservadores y la Intervención francesa– impidieron que México aprovechara tempranamente esta ventana de oportunidad. Aunque con cierto rezago respecto a otros países latinoamericanos, México participó intensamente de esa primera corriente globalizadora, mediante el ahondamiento de su presencia en el mercado internacional y la apertura a inversiones y préstamos procedentes del exterior. Esta participación se sustentó en un modelo de crecimiento orientado por las exportaciones, que implicó la creación de un sistema de transporte moderno, la ampliación de la frontera productiva, la incorporación de recursos ociosos, la movilización de fuerza de trabajo y, a partir de cierto momento, cambios en la estructura de la economía que coadyuvaban a un incipiente proceso de industrialización. El proceso no fue interrumpido por la Revolución mexicana y los fenómenos político-sociales asociados a ella, sino que llegó a su fin como resultado de la Gran Depresión, un evento ajeno a los acontecimientos nacionales que produjo el quiebre del sistema internacional de origen liberal y dio paso a una etapa de nacionalismo y proteccionismo que perduraría hasta las últimas décadas del siglo XX.

El tema central de este trabajo es la integración de México en el sistema económico internacional a través del comercio exterior. Este proceso entrañó profundas transformaciones en el patrón tradicional del comercio que se había definido desde finales de la colonia e inicios del periodo independiente. Por un lado, se modificó el número de socios con que México comerciaba y la significación relativa de cada uno de ellos; por el otro, se

transformó en forma sustancial la composición del comercio exterior de este país. De estos aspectos se ocupa el trabajo que aquí se presenta. En primer lugar, se estudia el grado de concentración o dispersión del comercio exterior de México entre los socios principales, y la forma en que aquélla evolucionó a lo largo del periodo. En segundo lugar, se analiza el patrón de distribución geográfica y por productos del comercio exterior y los cambios que experimentó durante la primera era exportadora. El objetivo es, por una parte, mostrar cómo evolucionaron las dimensiones cuantitativas de estos dos aspectos del comercio, y por la otra de adentrarnos en los “contenidos” o rasgos cualitativos que explican esa evolución. Se trata, por ejemplo, de indagar acerca de los factores que determinaron una alta concentración del comercio exterior en el caso de México, o de identificar los elementos que explican la existencia y duración del auge exportador. Naturalmente, en cada uno de los tres aspectos mencionados me referiré a las dos dimensiones del comercio exterior (las importaciones y las exportaciones), aunque es probable que se enfatice más alguna de ellas en aras de la presentación.

Este texto constituye la versión más acabada de un trabajo iniciado algunos años atrás, y cuyos resultados parciales fueron publicados recientemente (Kuntz Ficker 2006).¹ Permítanme mencionar las novedades que se incorporan aquí respecto a aquellos avances:

1. El periodo de estudio, que antes concluía en 1914, se extiende ahora hasta 1929, año de quiebre del modelo de crecimiento y punto final del primer auge exportador.
2. Las estadísticas de los socios europeos que sirven de base a la reconstrucción de las series comerciales se complementa con la adición de dos países más, Bélgica y España, que se suman a la muestra anterior formada por Inglaterra, Francia y Alemania.²
3. El análisis del patrón del comercio, que antes se reducía a la relación de México con Europa, se completa con la inclusión de Estados Unidos, lo que da un alcance y solidez mucho mayor a la interpretación.³

1 Aún más recientemente, he publicado una versión de este trabajo en Kuntz Ficker (2007, cap. 3).

2 Las referencias genéricas de estas fuentes son: Statistik (1891-1912); Ministre (1871-1914); Degrevé (1982); Dirección (1875-1931); Direction (1872-1931); Great Britain (1870-1930).

3 Las principales fuentes comerciales de Estados Unidos son: United States (1872-1892); United States (1893-1930).

2. Algunas consideraciones metodológicas

El análisis del patrón del comercio exterior de México que se ofrece en este artículo parte de una investigación más amplia que incluye un trabajo de reconstrucción del valor anual del comercio basada en las fuentes oficiales de México y sus principales socios comerciales (Kuntz Ficker 2002: 213-270), y que ha llevado a la publicación de dos libros en los que se aborda *in extenso* el tema del comercio exterior y de las exportaciones, respectivamente (Kuntz Ficker 2007; 2010). Aunque los criterios de ese ejercicio no se pueden exponer aquí, conviene al menos hacer algunas precisiones al respecto.

Debido a la naturaleza de las fuentes utilizadas, el análisis se basa en aquella porción de los intercambios cuyo origen y destino son conocidos (es decir, los intercambios realizados con los seis socios principales). Aunque la cobertura de esta muestra es muy amplia (en promedio, más de 90% del comercio para todo el periodo de estudio), existe un residuo cuya pertenencia geográfica puede presumirse pero no establecerse con absoluta seguridad, y que por lo tanto no es considerado aquí.⁴ La magnitud de este residuo se ilustra en las gráficas que llevan el número 1.

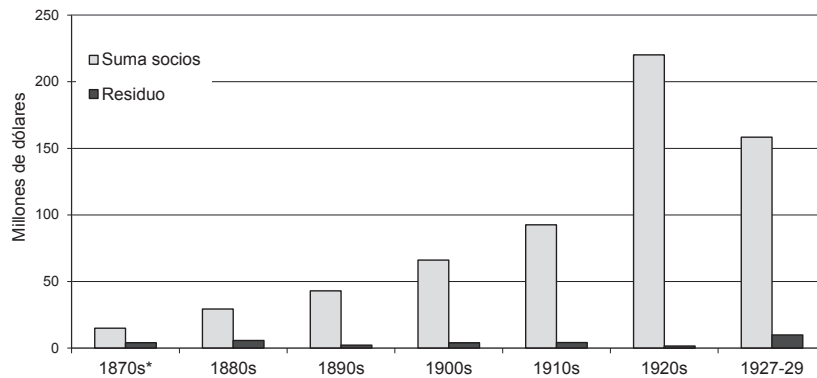
Más allá de esta limitación, la distribución por países se realiza a partir de la clasificación geográfica que proporcionan las estadísticas oficiales de los socios comerciales involucrados. Aunque por lo general ésta se basa en el criterio de origen y destino, las fuentes aclaran en ocasiones que este último se consigna “hasta donde se conoce”.⁵ Por esta razón, pese a que la distribución geográfica del comercio que se registra en estas fuentes es relativamente confiable, es prudente asumir que un cierto porcentaje del comercio puede tener una asignación geográfica equivocada. Aunque estas posibles imprecisiones crean cierto margen de error en

4 Salvo aclaración en contrario, se incluye en este residuo el valor de las reexportaciones estadounidenses a México durante la década de 1870, debido a que se trata de mercancías procedentes de Europa cuyo origen preciso no es posible definir (aunque sabemos que en su mayoría se originaban en Gran Bretaña). Esta intermediación cesó desde el momento en que aumentaron las vinculaciones de México con la economía internacional, haciendo caer las reexportaciones de Estados Unidos a México a un porcentaje insignificante del total a partir de la década de 1880.

5 A partir de 1909, Inglaterra sustituyó ese criterio por el de “país de consignación”. A partir de 1900, España hizo explícito que utilizaba el criterio de origen y destino, añadiendo en este último caso “según destino real” (Allen/Ely 1953: 283-284, 292, 355, 359; Kendall/Bradford Hill 1952: 30).

la clasificación geográfica de los intercambios, un estudio muy cercano de las estadísticas comerciales me lleva a sugerir que este margen no entraña una distorsión seria de la orientación del comercio mexicano a lo largo del periodo de estudio. Finalmente, aun cuando el recurso a las

**Gráfica 1 A: Comercio mexicano de mercancías, 1870-1929:
Suma de socios y residuo (valores fob en dólares, promedios trienales)
Importaciones**

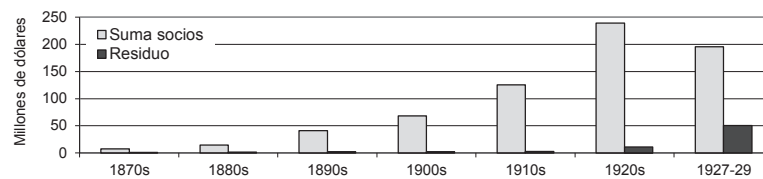


Nota: Los promedios corresponden a tres años del inicio del decenio, los cuales, por razones de las fuentes, no son los mismos para todos los países.

* El residuo incluye reexportaciones de Estados Unidos, seguramente procedentes de Europa, en su mayoría de Gran Bretaña.

Fuentes: Reconstrucción propia de las importaciones, de acuerdo con Kuntz Ficker (2007).

**Gráfica 1 B: Comercio mexicano de mercancías, 1870-1929:
Suma de socios y residuo (valores fob en dólares, promedios trienales)
Exportaciones**



Nota: Los promedios corresponden a tres años del inicio del decenio, los cuales, por razones de las fuentes, no son los mismos para todos los países. El residuo incluye reexportaciones de Estados Unidos.

Fuentes: Reconstrucción propia de las exportaciones, de acuerdo con Kuntz Ficker (2007).

estadísticas oficiales de los principales socios comerciales de México ofrece una mayor confiabilidad a los resultados del análisis, no es aconsejable desconocer la existencia de imprecisiones en el registro del comercio de cualquier país, derivadas tanto de los criterios de clasificación o valoración como del contrabando. Así pues, el análisis que sigue provee cifras indicativas, no exactas pero probablemente muy aproximadas, del patrón geográfico del comercio exterior de México y de su evolución entre 1870 y 1929.

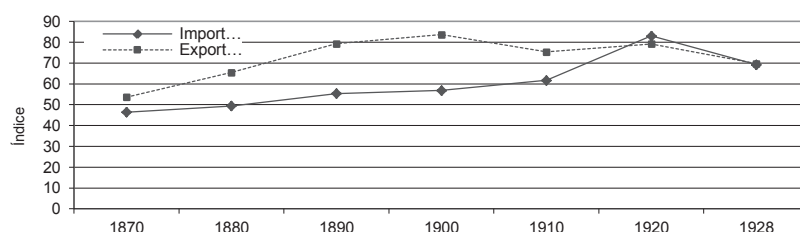
3. Concentración vs. dispersión geográfica

Empecemos por el problema de la concentración geográfica del comercio exterior. Por concentración del comercio se entiende no tanto el porcentaje de las importaciones o de las exportaciones que acapara uno de los socios comerciales, sino más precisamente y de acuerdo con la definición proporcionada por Albert Hirschman, el “número de países con los cuales comercia y [...] la distribución más o menos equitativa de su comercio entre estos países” (Hirschman 1980: 98). En el caso de México, un país que tradicionalmente concentraba su comercio exterior en unos cuantos socios dominantes, la primera de estas condiciones no varió a lo largo del siglo XIX, pero sí la segunda: en efecto, a partir de la década de 1870, y sobre todo de 1880, el comercio exterior de México tendió a concentrarse en forma pronunciada en uno de los cuatro socios principales. Para medir con más precisión el fenómeno de la concentración, el propio Albert Hirschman diseñó una fórmula que expresa “el grado de oligopolio, u oligopsonio, que existe en el mercado externo de un país, considerándose al monopolio como un caso límite de oligopolio” (Hirschman 1980: 99). Un país cuyo comercio estuviera totalmente concentrado en un solo socio alcanzaría un índice de 100, y otro cuyo comercio estuviera igualmente distribuido entre el mayor número de socios posible, tendría un coeficiente de 14.14. La fórmula diseñada por Hirschman se puede expresar así:

$$G_{mx} = \sqrt{\sum (x_{ms} / x_m)^2}$$

donde G_{mx} representa la concentración geográfica de las exportaciones x del país m ; x_{ms} , las exportaciones de m al país s , y x_m , las exportaciones totales del país m . La gráfica 2 presenta el resultado que arroja la aplicación de este índice al comercio exterior de México.

Gráfica 2: Índices de concentración geográfica del comercio exterior de México, 1870-1928



Fuentes: Elaboración propia basándose en la reconstrucción de los valores anuales del comercio (véase Kuntz Ficker 2007). El índice se obtuvo a partir de la fórmula propuesta por Hirschman (1980: 98).

Como se puede ver, en el caso de México la concentración en las exportaciones fue mucho mayor que en las importaciones, lo cual coincide con las tendencias observadas a nivel internacional (Hirschman 1980: 101, 106; Michaely 1962: 21). Hirschman y Michaely atribuyen este fenómeno a que los países económicamente atrasados exportan unos cuantos productos a unos pocos mercados, pero requieren una gran cantidad de artículos para abastecer una economía poco diversificada. En el caso de México esta disparidad posee un significado particular: aun cuando México tendió a concentrar sus exportaciones en un socio dominante, preservó una significativa diversidad en su comercio de importación, lo cual redujo su dependencia comercial respecto al socio principal. Esta multilateralidad en los intercambios externos matiza sin duda alguna la noción de la dependencia que surgiría de la concentración del comercio (en el sentido que sugiere Hirschman, y que se comentará más adelante), y hace pensar más bien que México ejerció un alto grado de autonomía a la hora de elegir a los proveedores de sus productos de importación. Ello es tanto más notable por cuanto al mismo tiempo Estados Unidos se convertía en el principal origen de las inversiones directas en la economía mexicana, un factor que naturalmente aumentaría la propensión del país receptor a concentrar su comercio de importación. Esta disparidad en el grado de concentración entre las dos dimensiones del comercio disminuyó drásticamente como resultado de la Primera Guerra Mundial, cuyo efecto más notorio en este sentido fue la abrupta reorientación de las importaciones hacia Estados Unidos. Aunque la concentración en ambas dimensiones del intercambio

disminuyó en diez puntos en el curso de la siguiente década, la multilateralidad del periodo anterior a la guerra parece haber llegado a su fin, dando paso a una mayor bilateralidad en el comercio exterior de México. Como resultado de ello, a partir de entonces la concentración en las exportaciones se correspondió con una concentración muy similar en las importaciones.

Detengámonos por un momento en las exportaciones. Como muestra la gráfica, México arrancó de un nivel moderadamente alto de concentración, pero escaló luego a un ritmo vertiginoso hacia niveles elevadísimos, rebasando el índice de 80 en la primera década del siglo xx. Aunque el índice retrocedió en las siguientes décadas, en ningún momento posterior las exportaciones mexicanas registraron menos de 70, lo que refleja todavía una concentración geográfica muy elevada.

Los autores que se han ocupado del problema han identificado varios factores que favorecen la concentración geográfica del comercio de exportación. En primer lugar, las exportaciones suelen estar más concentradas en los países pequeños que tienen pocos productos para exportar y lo hacen en cantidades modestas, puesto que en estos casos unos pocos socios pueden adquirir toda la producción exportable de aquellos. Asimismo, la disponibilidad de un número reducido de productos para exportar se asocia con un pobre desarrollo económico e industrialización, que redundaría en una escasa diversificación de las exportaciones. Así, una alta concentración de las exportaciones se presentaría en países pequeños, atrasados, escasamente industrializados y con una pobre variedad de productos que además, podemos inferir, serán predominantemente de origen primario (Michaely 1962: 13-14, 22, 25). Finalmente, se ha observado que la concentración es menor cuando en un territorio limitado existen muchos países, puesto que la mera vecindad propicia lazos comerciales con un número mayor de socios.

En cambio, donde un área comercial importante consiste en un solo país —es decir, los Estados Unidos—, encontramos que el comercio de los países localizados cerca está fuertemente concentrado en términos geográficos, aun si estos países están altamente desarrollados, como Canadá (Michaely 1962: 23-24).

En el México de estos años se hizo valer la correlación entre grado de desarrollo económico y nivel de concentración geográfica de las exportaciones. Sin embargo, en este caso no actuaron como factores condicionantes ni el tamaño del país (puesto que México no es un país pequeño) ni la escasa diversificación de las exportaciones. Contra lo que pudiera pensarse, pese al escaso nivel de industrialización y al origen primario de muchas de

sus exportaciones, México alcanzó una diversificación considerablemente alta en su cesta exportadora, probablemente la mayor de América Latina. A partir de 1890, para que México sumara el 80% del valor total exportado era necesario considerar los doce principales productos de exportación, mientras que la mayor parte de los países latinoamericanos alcanzaban ese porcentaje con tan sólo dos de sus principales productos.⁶ De manera que, por lo que se refiere a México, la variedad en la composición del comercio debió actuar más bien como un factor favorable a una mayor dispersión geográfica. Sin embargo, esta condición se vio fuertemente contrarrestada por la vecindad geográfica con un territorio que, siendo un área comercial muy importante y diversa en términos de recursos, especialización productiva y desarrollo económico, consistía en un solo país, los Estados Unidos. En realidad, este factor se impuso sobre todos los demás, confiando a México un nivel de concentración geográfica muy superior al de casi cualquier otra nación de América Latina, independientemente de su tamaño y nivel de desarrollo económico, y similar tan sólo al de Cuba, el otro vecino latinoamericano de Estados Unidos que sí combinaba todos los factores favorables a una mayor concentración.

El problema de la concentración geográfica de las importaciones ha recibido menos atención. Ello se debe quizás al hecho ya mencionado de que ésta ha sido históricamente más moderada que la de las exportaciones, y a que sus implicaciones son menos llamativas. Sin embargo, un simple vistazo a una muestra de países pone en evidencia el hecho de que el factor vecindad también jugó un papel determinante en este fenómeno, como se observa en el cuadro 1. El cuadro ofrece una muestra amplia de países que participaban en el mercado internacional. Los hay europeos y latinoamericanos, grandes y pequeños, avanzados y atrasados. Con una sola excepción (la de España), los países europeos exhiben una concentración considerablemente baja, que se explica sobre todo por el hecho ya mencionado de que en un territorio relativamente pequeño coexistan muchos países. Además de ser reducida, la concentración disminuyó en este primer grupo a lo largo del periodo, siendo en todos los casos más pequeña en el último año respecto al primero. En la parte baja de la tabla se incluye una muestra de países americanos, dentro de los cuales se reconocen dos

6 Bulmer-Thomas ofrece un índice de concentración para una lista de 21 países. En 13 de ellos, el 70% del total de las exportaciones se alcanza con tan sólo los dos principales productos (Bulmer-Thomas 1994: 59, cuadro 3.2).

patrones claramente diferenciados: los países geográficamente cercanos a Estados Unidos, y los relativamente más alejados de él.

Cuadro 1: Índice de concentración de las importaciones

	1870	1880	1890	1900	1910	1920	1928
FR	24	25	22	23	22	31	20
DE		25	27	28	24	33	18
IT	41	38	32	31	28	38	25
ES	56	51	43	29	30	9	27
GB	23	30	28	30	22	31	19
CANADÁ	59	51	60	67	67	66	73
CUBA	22		59	53	54	73	61
MÉXICO	46	49	55	57	62	83	69
US	37	34	28	23	23	17	18
ARGENTINA	28	30	42	40	38	41	33
BRASIL				24	36	48	38
CHILE	26	22	23	43	42	42	38
COLOMBIA	12		21	23	47	49	45

Notas: Se señala con gris claro las concentraciones por debajo de 50, y con gris oscuro por encima de ese índice. En blanco aparecen los datos faltantes.

Fuentes: Para México, elaboración propia con base en reconstrucción de las importaciones (véase Kuntz Ficker 2007). Para los otros países; Mitchell (2003). La estimación de los índices es elaboración propia con base en Hirschman (1980: 98).

Aun cuando en casi todos ellos la década de 1910 concluyó con una mayor concentración del comercio (probablemente propiciada por la Primera Guerra Mundial), al finalizar los años veinte los índices de concentración en este grupo eran todavía moderados. Como era de esperarse, Estados Unidos exhibió una concentración baja, y aun declinante, a lo largo del periodo. En cambio, los tres países que comparten la proximidad geográfica con ese país, independientemente de su nivel de desarrollo, muestran una concentración muy elevada, que de hecho aumentó en forma considerable a lo largo del periodo. Pese a ser el país más rico, Canadá tuvo la más alta concentración comercial de los tres, y exhibió este comportamiento desde el inicio del periodo. En cambio, hacia 1870 México y –en mucho mayor medida– Cuba mostraban una mayor dispersión geográfica de su comercio de importación y sólo a partir de los años de 1890 revirtieron esa situación, revelando quizá el *timing* de su integración económica con la potencia norteamericana. Acaso

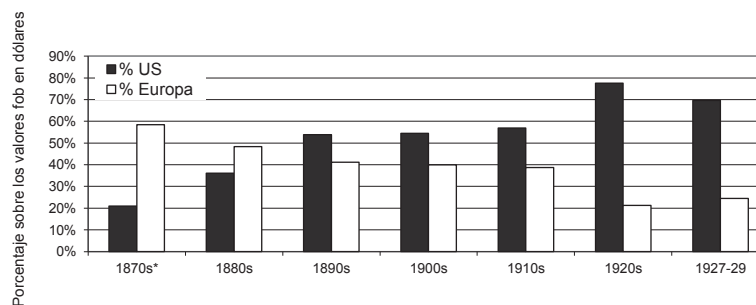
por su condición insular, Cuba mantuvo niveles de concentración del comercio inferiores a los de México, en el que la extensa contigüidad territorial ejerció un efecto mucho más determinante —en niveles similares a los de Canadá. En el extremo, México registró en 1920 el índice de concentración más elevado de toda la muestra y de todo el periodo, mostrando todavía el efecto combinado —aunque transitorio— de la Gran Guerra y la Revolución mexicana sobre los patrones del comercio. Para explicar la evolución del caso mexicano, es necesario adentrarnos en el estudio de la distribución geográfica y la composición de su comercio de importación.

4. El patrón del comercio: países y productos

4.1 Las importaciones

Si bien el índice de concentración no indica explícitamente el o los países que son objeto de ese vínculo, en el caso de México es evidente que el protagonista de esa concentración creciente era Estados Unidos, país que iba arrebatando a Europa una parte del comercio que tradicionalmente aquélla acaparaba. Vale la pena detenerse a observar brevemente el *timing* de esta transición (véase gráfica 3).

Gráfica 3: Distribución geográfica de las importaciones mexicanas de mercancías: Estados Unidos y Europa, 1870-1929 (promedios trienales)



Nota: Para los promedios trienales se aplicó el mismo criterio que en la gráfica 1.

* Las reexportaciones desde Estados Unidos se consideran aquí como procedentes de Europa.

Fuente: Totales según la reconstrucción propia (Kuntz Ficker 2007); para el valor de las exportaciones de cada país se utilizaron las estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

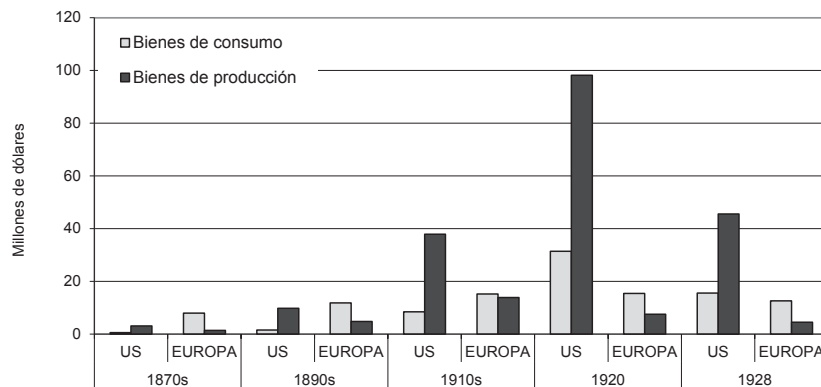
En primer lugar, llama la atención la importancia más bien modesta que para México poseía Estados Unidos como abastecedor de sus importaciones al inicio del periodo y el hecho de que, pese a las inversiones masivas de ese país en ferrocarriles y minas desde los años ochenta, apenas en la década de 1890 alcanzara un claro predominio. En segundo lugar, es llamativo que el reparto del comercio de importación entre Estados Unidos y Europa se estabilizara en alrededor del 55% para el primero y el 40% para la segunda, y que ese equilibrio se prolongara por más de dos décadas. Todo parece indicar que el acontecimiento que rompió ese equilibrio fue la Primera Guerra Mundial, que creó severas dificultades para el tráfico trasatlántico y luego enfocó hacia adentro las energías de las potencias europeas. La Revolución mexicana también creó condiciones que favorecieron una mayor concentración del comercio en Estados Unidos, entre otras razones por la facilidad con que podían realizarse los intercambios, legales o no, a través de la larga línea fronteriza que separa a ambos países. Aunque el influjo directo y de mayor intensidad de esos dos factores fue transitorio, el efecto sobre los patrones del comercio fue más duradero, de manera que para la década de 1920 Europa había encogido su participación en las importaciones mexicanas, en tanto Estados Unidos acaparaba más de dos terceras partes de ese mercado.

Pero el predominio creciente de Estados Unidos en el comercio de importación no puede explicarse si nos atenemos solamente a su dimensión cuantitativa. La gráfica 4 ofrece un primer acercamiento a los fenómenos que se encuentran detrás de esta evolución.

Empecemos por hacer notar que en 1870 México obtenía una parte mayoritaria de sus importaciones de Europa. Por otra parte, la gráfica muestra que en ese momento Europa proveía artículos que en su mayoría caen dentro de la definición de bienes de consumo. Al mismo tiempo, Estados Unidos, socio aún minoritario en el comercio de importación, suministraba artículos que en su mayor parte pueden clasificarse como bienes de producción. Al avanzar la mirada en el tiempo, estos dos rasgos se despliegan en toda su significación: Europa siguió aumentando su importancia como proveedor de bienes de consumo al menos hasta 1910, y el valor de las importaciones de este tipo se incrementó de hecho en forma considerable, de menos de 2 a cerca de 15 millones de dólares anuales en conjunto. Estados Unidos, por su parte, fue en principio un proveedor secundario de bienes de consumo, pero en cambio ejerció un amplio predominio, que incluso se agudizó con el tiempo, en el suministro de bienes

de producción. Lo relevante de esta división del trabajo es que los bienes de capital fueron desde el inicio el componente más dinámico de la canasta importadora, de manera que para 1910 eran ya por mucho su componente fundamental. Así, el crecimiento en el valor total de las importaciones está, de hecho, estrechamente relacionado con el dramático incremento en las importaciones de bienes de capital, y éste significaba una mayor presencia de Estados Unidos en el comercio de importación. Por cierto, en 1920 Estados Unidos apareció también como el proveedor dominante en el terreno de los bienes de consumo, pero esa presencia coyuntural se suavizó en el curso de la década para retornar a una situación en la que compartía esa función con Europa, al tiempo que se consolidaba su dominio indiscutido en la oferta de bienes de inversión.

Gráfica 4: Distribución geográfica de las importaciones mexicanas de mercancías: Bienes de consumo y bienes de producción, 1870-1928

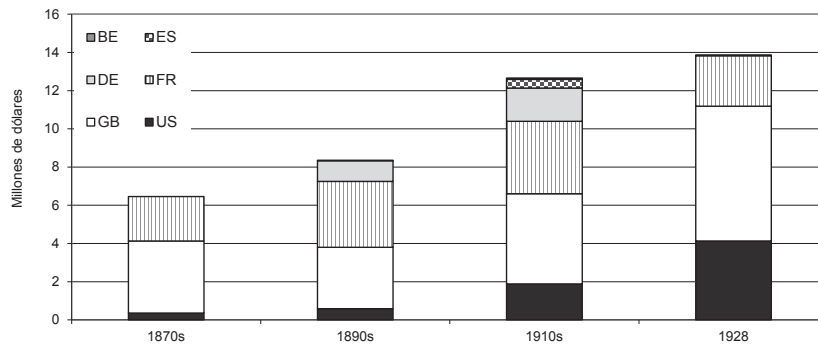


Nota: En los tres primeros casos, los años indican promedios trienales del inicio del decenio. Los otros son años naturales.

Fuentes: Elaboración propia basándose en las estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

Así pues, existía una división del trabajo bastante clara entre los socios proveedores de bienes de consumo y los que abastecían a la economía mexicana de insumos y equipo para la producción. Si profundizamos un poco más, veremos que esta división del trabajo está presente en cada uno de los rubros de las importaciones mexicanas. Ejemplifiquemos con los textiles, componente principal de los bienes de consumo importados (véase gráfica 5).

Gráfica 5: Origen de las importaciones mexicanas de textiles, 1870-1928
socios principales (valores fob en dólares, promedios trienales)



Nota: En los tres primeros casos, los años representan promedios trienales del inicio del decenio. El último es un año natural. US – Estados Unidos; GB – Gran Bretaña; FR – Francia; DE – Alemania; ES – España; BE – Bélgica.

Fuentes: Elaboración propia basándose en las estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

Los abastecedores más importantes durante la mayor parte del periodo fueron Gran Bretaña y Francia. Los territorios alemanes eran también desde el inicio vendedores de textiles con un mercado significativo en México, pero las estadísticas unificadas de Alemania empiezan a registrarlos apenas en la década de 1890, cuando ese país aparece con una participación equivalente a un tercio de la de sus competidores europeos. Si nos introducimos en la contabilidad comercial de cada socio, resulta claro que existía una división del trabajo aún más sutil, en virtud de la cual Gran Bretaña aparecía como proveedora sobre todo de manufacturas de algodón, en tanto Francia lo era de artículos de seda y Alemania, de lino. Además, se vuelve evidente que esa división del trabajo no era estática, sino que respondía tanto a la especialización como a la fase de industrialización por la que atravesaba cada economía, de manera que a partir de cierto momento, España se sumó, si bien con una participación modesta, al grupo de naciones europeas que abastecía de textiles al mercado mexicano. Estados Unidos, por su parte, fue desde temprano un proveedor secundario de textiles, aunque al final del periodo, y como consecuencia de la experiencia forzada de sustitución que se verificó durante y después de la Primera Guerra Mundial, superó a Francia y se ubicó en un sólido segundo lugar después del proveedor tradicionalmen-

te dominante, Gran Bretaña. Finalmente, es elocuente el descenso en la importancia relativa que las adquisiciones de textiles y zapatos experimentó en la canasta importadora mexicana a lo largo del periodo, tanto más por cuanto ocurría al mismo tiempo que las dimensiones del mercado nacional se ampliaban y el propio comercio de importación crecía en forma acelerada. Las importaciones de esta clase de bienes, formada en proporción abrumadora por manufacturas textiles, apenas se duplicaron en un periodo de cuatro décadas en que las importaciones totales se multiplicaban por cinco, lo que las llevó a reducir su participación del 33% del valor total a principios de la década de 1870 a menos del 15% en 1910 y menos del 10% en 1928. Como es de suponerse, el proceso de sustitución de importaciones textiles por parte de la industria mexicana en expansión explica el pobre desempeño de este rubro de las importaciones respecto a aquellos relacionados con la actividad productiva, a los que me referiré más adelante.

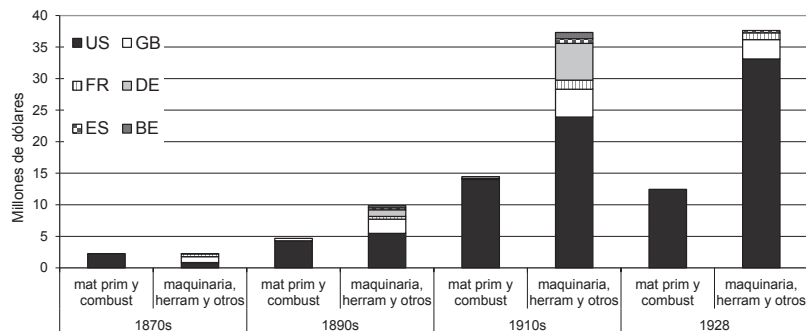
Ello significa que la división internacional del trabajo que explica la distribución geográfica del comercio mexicano de importación iba mucho más allá de la mera dicotomía entre países exportadores de materias primas y países exportadores de manufacturas. En este caso, la división del trabajo entre los países europeos refleja rasgos específicos que diferenciaban a las propias economías desarrolladas, y que refieren, entre otros, a ventajas comparativas, trayectorias de industrialización, especializaciones productivas y fases del proceso de industrialización.

Lo mismo se observa en otros productos de consumo, como, por ejemplo, los alimentos y bebidas. Los principales proveedores europeos eran España y Francia, y en ello se trasluce tanto la trayectoria de esas economías como un fuerte componente cultural e inercial de su relación con México. Así, a fines del siglo xix México importaba de España los artículos que la clase alta había adquirido de la metrópoli desde la época colonial: alimentos en conserva, aceite de oliva, almendras, avellanas, aceitunas, embutidos, así como vinos y licores. Estos artículos de consumo suntuario constituían las tres cuartas partes de las exportaciones españolas a México en 1870, y más de la mitad aún en 1928, y otorgaban a España una importancia que no tuvo en ningún otro rubro de las importaciones mexicanas. De Francia, México adquiría sobre todo vinos y pescados en conserva, productos en los que al inicio de nuestro periodo ya rebasaba a España como proveedor de México, pero que resultaban secundarios en la canasta de exportaciones francesas a este país. Más importantes dentro

de esa cesta eran otros artículos de consumo suntuario, como la joyería, la papelería, las manufacturas de piel y de cristal, y en un momento posterior, la perfumería.

De mayor interés es, sin embargo, la evolución de la canasta de importaciones de bienes de producción (véase gráfica 6). Para los fines del análisis, ésta se ha dividido en materias primas, combustibles, maquinaria, herramientas y artículos de metal, y otros.

Gráfica 6: Origen de las importaciones mexicanas de bienes de producción, 1870-1928: Socios principales (valores fob en dólares, promedios trienales)



Notas: En los tres primeros casos, los años indican promedios trienales del inicio del decenio. El último es un año natural. BE – Bélgica; ES – España; DE – Alemania; FR – Francia; GB – Gran Bretaña; US – Estados Unidos.

Fuentes: Elaboración propia basándose en las estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

Las materias primas (granos –maíz, cebada, trigo–, algodón en rama, madera, entre otros) y los combustibles conformaron un rubro no pequeño bajo el dominio absoluto de Estados Unidos: aportaron más del 40% de las exportaciones norteamericanas a México en 1870 y casi una cuarta parte de ellas en 1910, y en esta última fecha representaron el 15% del valor de la cesta de las importaciones mexicanas. El predominio norteamericano en este terreno se explica por dos razones. La primera es obvia pero frecuentemente olvidada: la economía de ese país seguía teniendo un fuerte componente primario y una clara ventaja comparativa en muchos bienes agrícolas y minerales que ofrecía con provecho en el mercado internacional. A este factor se aunaba en este caso el de la vecindad, acen-

tuada por costos de transporte decrecientes. El rubro de los combustibles estaba compuesto inicialmente por carbón y coque, a los que se añadieron en la década de 1920 petróleo crudo y gas, todos ellos complementarios de la producción local.

Más complejo en su composición y en sus orígenes era el grupo de productos designado como “maquinaria, herramientas y artículos de metal”. En 1870 exhibía dimensiones modestas, delatando el carácter de una economía que no ha iniciado aún el camino de la modernización económica. Su importancia creció continuamente a partir de entonces, pasando de un 9 a un 14 y a un 25% del valor total de las importaciones en 1870, 1890 y 1910. La muestra de países y productos aquí representados pasó de proveer dos millones de dólares de estos artículos en 1870 a 25 millones en 1910. También en este ámbito resulta evidente una cierta división funcional, en virtud de la cual Estados Unidos y, en mucha menor medida, Gran Bretaña, se hicieron cargo del equipamiento de la planta industrial, mientras que los otros países satisfacían demandas más específicas de instrumentos, herramientas y artículos diversos como artículos de fierro, cerraduras, rieles y otros que eran de su especialidad. Con el paso del tiempo, la participación de Estados Unidos se volvió apabullante, de manera que si en las primeras décadas ese país surtía el 40% de ese rubro de las importaciones, para 1910 alcanzaba un 66%, y a partir de 1920, alrededor del 90% del total. A ello contribuyeron múltiples factores: ser el origen primordial de la inversión en actividades productivas y en la infraestructura ferroviaria, atravesar una fase de expansión productiva y exportadora, generar tempranamente enlaces y dependencias tecnológicas dentro de la economía mexicana, beneficiarse de la cercanía y la reducción en los costos del transporte terrestre, entre algunos otros.

En suma, el análisis del patrón geográfico de las importaciones mexicanas ha revelado algunos aspectos sobresalientes, que pueden resumirse como sigue:

1. A lo largo de este periodo se produjo el tránsito de una cesta importadora fundamentalmente compuesta por bienes de consumo a una en la que dominaban ampliamente los bienes de producción. En este tránsito, Estados Unidos mostró una mayor capacidad de respuesta para abastecer las nuevas demandas de la economía mexicana, lo que tuvo como consecuencia una creciente concentración del comercio de importación en ese país.

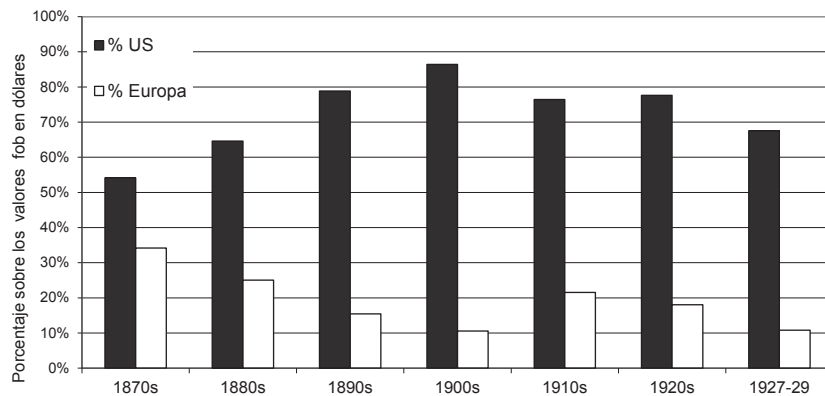
2. En cambio, los socios europeos conservaron el perfil tradicional de proveedores de bienes de consumo suntuario, participando en forma limitada del proceso de modernización de la economía mexicana y de la definición de sus rasgos tecnológicos y productivos.
3. Ante la presencia creciente de Estados Unidos como proveedor del aparato productivo mexicano se produjo un estrechamiento de los vínculos comerciales con ese país, así como la multiplicación de asociaciones empresariales y dependencias tecnológicas generadas por la instalación de bienes de capital con características específicas, cuyo funcionamiento, mantenimiento, reparación y ampliación se mantenían en buena medida atados a los proveedores originales.
4. El análisis nos ha permitido constatar que el concepto de “división internacional del trabajo” no se refiere sólo a la separación burda entre productores de bienes primarios y productores de manufacturas, sino que tiene una dimensión mucho más sutil, que nos permitió entrever que entre los países económicamente más desarrollados que abastecían a México de artículos manufacturados existían, por un lado, ámbitos diferenciados de especialización productiva, y por el otro, fases progresivas del proceso de industrialización. Así, por ejemplo, prácticamente todos los países europeos fueron accediendo en forma escalonada a la producción de textiles para la exportación, pero cada uno lo hizo en un ámbito particular, compatible con su disponibilidad de materias primas y sus propias trayectorias productivas. De manera que, si bien todos podían producir textiles de cualquier tipo, Gran Bretaña dominaba ampliamente la exportación de textiles de algodón a México, Francia la de textiles de seda y Alemania la de lino, y cuando España ingresó a este estadio de su producción manufacturera, lo hizo con tejidos de algodón y lana.
5. La mezcla particular de las importaciones mexicanas y su pauta de distribución geográfica eran el resultado de una conjunción de factores muy diversos. Entre ellos hemos podido detectar elementos que propiciaron la continuidad, tales como patrones culturales, la inercia de antiguos vínculos comerciales y fenómenos de dependencia de la trayectoria (*path dependence*). Asimismo, hemos identificado otros que favorecieron el cambio, como las inversiones directas, la construcción de la red ferroviaria que redujo considerablemente los costos de transporte e hizo efectiva la vecindad con Estados Unidos, la complementariedad dinámica entre las economías, que estrechaba los vínculos comerciales

con países que ingresaban en fases del desarrollo económico acordes con las necesidades de la demanda local, así como el proceso de modernización por el que atravesaba la economía mexicana.

4.2 Las exportaciones

Pasemos ahora a enfocar con mayor detalle el patrón geográfico y mercológico (por productos) del comercio de exportación. Como ya hemos visto, las exportaciones mostraban una concentración mucho mayor en el socio principal desde el comienzo del periodo, que incluso se acentuó en los últimos decenios del siglo hasta rebasar el 85% de su valor total en los primeros años de la década de 1900 (véase gráfica 7).

Gráfica 7: Distribución geográfica de las exportaciones: Estados Unidos y Europa, 1870-1929 (promedios trienales)



Nota: Para los promedios trienales se aplicó el mismo criterio que en la gráfica 1.

Fuentes: Reconstrucción propia del comercio de exportación, según Kuntz Ficker (2007).

El valor de las exportaciones de cada país se obtuvo de las estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

A diferencia de lo que sucedió con las importaciones, el empuje estadounidense se detuvo a partir de entonces, de manera que Europa recuperó algo de la importancia perdida como compradora de los productos mexicanos, duplicando su presencia en el lapso de una década (del 10 al 20% entre 1900 y 1910). Sin embargo, cuando a fines de la década de 1920 Estados Unidos redujo aún más su importancia como cliente para México, no fue

Europa quien ocupó su lugar, sino, presumiblemente, los nuevos socios de este país en Asia y América Latina, cuya participación, desafortunadamente, no es posible medir con precisión con las fuentes aquí disponibles. En todo caso, contrariamente a lo que se observa en las importaciones, Europa, considerada en conjunto, constituyó para México un socio secundario, con una participación menor al 30% a partir de la década de 1890, aunque recuperando terreno hacia el final del periodo. En suma, frente a los socios europeos y frente al resto del mundo, Estados Unidos exhibe históricamente un dominio incuestionable sobre las ventas mexicanas en el exterior.

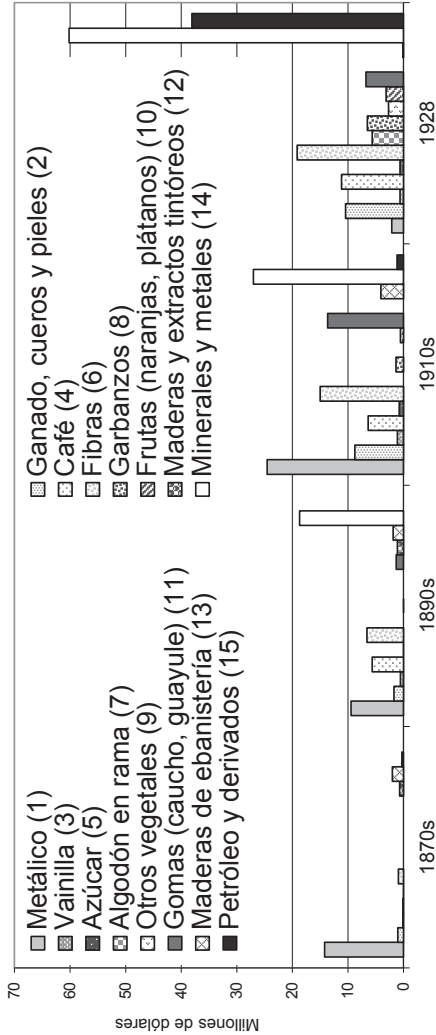
Esta concentración tampoco puede explicarse si nos atenemos únicamente a las dimensiones cuantitativas del comercio de exportación. Para adentrarnos en su composición, empecemos por identificar el conjunto de los principales productos exportados y la manera en que éste evolucionó entre 1870 y 1928. La gráfica 8 ofrece esta información por lo que respecta a las ventas realizadas a los principales socios comerciales.

Es importante hacer notar que la gráfica incluye tanto artículos individuales (café, azúcar, garbanzos, etc.), como productos designados genéricamente (fibras), y grupos de productos del mismo origen sectorial aunque con distintos grados de elaboración (como minerales y metales, o petróleo y derivados). Estas agrupaciones subestiman en cierta medida la diversidad de las exportaciones, pues ésta sería aún mayor si se enlistaran uno a uno los artículos que las conformaban. Por último, vale la pena mencionar que se ha incluido excepcionalmente el metálico (oro en monedas y lingotes y plata en monedas) entre las exportaciones, con el propósito de hacer notar la importancia desproporcionada que estas transferencias tuvieron durante un largo tiempo para saldar las cuentas deficitarias de México con el exterior.⁷

Hechas estas consideraciones, analicemos la información que ofrece esta gráfica. Llama la atención, en primer lugar, la modestia de la cesta exportadora al inicio del periodo. No sólo el número de productos que se exportaba era muy reducido, sino que sus ventas representaban valores muy pequeños, si se deja fuera la transferencia de metálico que servía para pagar importaciones, y deudas, hacer depósitos y otras transferencias al exterior.

⁷ Por lo demás, recuérdese que las transferencias inusualmente altas de metálico (sobre todo oro en moneda) a inicios de la década de 1910 deben atribuirse en buena medida a fugas de capital ocasionadas por el estallido de la Revolución mexicana.

Gráfica 8: Composición de las exportaciones mexicanas, 1870-1928
(valores fob en dólares)



Nota: En los primeros tres casos, los años representan promedios trienales de inicios del decenio. El último es un año natural. Si se exceptúan las transferencias de metálico, incluidas sólo con fines ilustrativos, la cobertura de la muestra va de un máximo del 87% de las exportaciones de mercancías en los primeros años del decenio de 1890 a un mínimo del 67% en 1928, con un promedio del 74% para todos los años considerados.

Fuentes: Estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

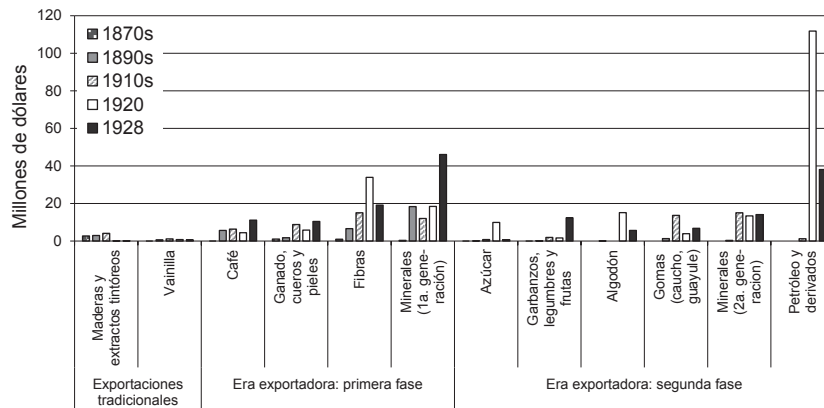
Esta situación había cambiado sustancialmente al iniciarse la década de 1890: el número de productos había aumentado considerablemente, y el monto de las exportaciones de cada uno era también mucho mayor. Lo mismo se observa en cada uno de los dos registros temporales que siguen, de manera que para 1928 la mayoría de los artículos se exportaba en montos importantes, y muchos de ellos se encontraban de hecho en el punto más alto de su ciclo exportador, o en el comienzo de su declive. Unos cuantos artículos (las maderas, los tintes naturales, la vainilla y el azúcar) habían completado para entonces ese ciclo, lo cual se refleja en esta gráfica a partir de los valores decrecientes, o ya inexistentes, de sus ventas en el exterior a medida que se avanza a lo largo de la línea temporal considerada.

Un acercamiento más atento a esta evolución permite observar ciertas pautas en el proceso de expansión y diversificación del sector exportador mexicano. En otra parte propuse la existencia de tres fases del desarrollo exportador que se percibían al analizar el intercambio de México con Europa (Kuntz Ficker 2006: 156). Pues bien, la existencia de estas fases se confirma y se refuerza al incorporar al análisis el principal socio comercial de México, Estados Unidos. La cuestión se ilustra en la gráfica 9, que incluye las exportaciones mexicanas a los seis socios principales.

Para elaborar la gráfica, se efectuó un mayor agrupamiento de algunos productos de exportación (como en el caso de garbanzos, legumbres y frutas, que se reunieron en virtud de su mismo origen sectorial y de que pertenecen a la misma fase del desarrollo exportador), y se hizo una distinción dentro de los productos minerales entre los de primera y los de segunda generación. En los primeros se incluyeron minerales de oro, plata, cobre y plomo con escaso grado de elaboración, así como la plata en barras, el producto más tradicional de la industria minera mexicana que se empezó a exportar legalmente tan pronto como se levantó su prohibición. En los segundos se agruparon productos más elaborados o de explotación más tardía: el cobre en barras, bloques y otras formas resultantes de la fundición, así como el antimonio y el zinc.⁸

8 Para evidenciar la diversificación del sector exportador propiamente dicho, las transferencias de metal amonedado se excluyeron en esta ocasión.

Gráfica 9: Fases del desarrollo exportador en México, 1870-1928:
Principales productos exportados a socios principales
 (valores fob en dólares)



Nota: En los primeros tres casos, los años representan promedios trienales del inicio del decenio; los otros son años naturales. La cobertura de la muestra va de un máximo del 87% del valor total de las exportaciones de mercancías a inicios de la década de 1890 a un mínimo del 65% a inicios de los 1900, con un promedio del 74% para todos los años considerados.

Fuentes: Estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

Al agrupar los datos por productos o rubros y utilizar las barras para representar la cantidad exportada en cada año, puede seguirse con mayor claridad la evolución temporal de cada uno de los rubros de la cesta exportadora: el momento de su aparición, su auge y su declive. Así organizados, la gráfica presenta, en una forma que me parece inequívoca, el desenvolvimiento de fases o generaciones sucesivas, que no necesariamente se excluyen o desplazan mutuamente, dentro de la actividad exportadora. La primera es una fase previa al *boom* exportador, lo que se evidencia de entrada por el monto modesto que registran las ventas al exterior.⁹ En esta fase, los productos que conformaban la canasta exportadora eran con frecuencia de origen colonial, resultantes de la explotación de algún recurso natural en una escala muy limitada y de manera tradicional, sin

⁹ El análisis se limita al comercio de mercancías, por lo que deja fuera las transferencias de plata amonedada que constituían la mayor parte de las exportaciones en esta primera fase del periodo.

inversiones ni mejoras tecnológicas, cuyo propósito era satisfacer la demanda de bienes “exóticos”, proveniente fundamentalmente de Europa. Hablamos aquí de artículos como las maderas preciosas, algunos tintes naturales (como la cochinilla, el palo de moral y el palo de tinte) y la vainilla. La escala de explotación de estos bienes no aumentó con el auge exportador; antes bien, algunos de ellos llegaron al final de su ciclo, al ser sustituidos por productos sintéticos (como ocurrió claramente en el caso de los tintes).

Este patrón tradicional, de origen colonial, sobrevivió durante la mayor parte del siglo XIX, y empezó a modificarse apenas en la década de 1880 (por lo que sus rasgos se registran con claridad en los datos de la gráfica correspondientes a 1890). Se inició entonces la primera fase del auge exportador de la economía mexicana, caracterizada por la incorporación de productos de la agricultura tropical en gran escala (inicialmente, el henequén y el café), de minerales de la primera generación y de productos pecuarios, particularmente ganado, cueros y pieles.¹⁰ Pese a que se trataba aún de productos de origen primario, esta primera fase del auge exportador representó un cambio radical respecto a las condiciones prevalecientes hasta entonces. En primer lugar, esta fase refleja claramente una expansión de la frontera productiva dentro del territorio nacional: hacia la península de Yucatán, en el caso del henequén, y hacia el norte del país, en el de los minerales y la producción agropecuaria. No significa que antes de este periodo ambas regiones se mantuvieran inexploradas, y ni siquiera que no produjeran los artículos que en ese momento empezaron a figurar en la canasta exportadora, sino que la escala de la explotación que tuvo lugar a partir de entonces no tenía precedentes. En segundo lugar, la producción de estos artículos en gran escala refleja en buena medida la incorporación de recursos que antes se mantenían ociosos, o se destinaban a usos menos productivos. En el primer caso se encontraban los yacimientos mineros cuya producción no era rentable por falta de medios de transporte, o las grandes extensiones de tierra que se dedicaron a la ganadería cuando el cercamiento y la concentración de la propiedad hicieron más segura y rentable esa inversión. En el segundo estaban los vastos terrenos de la península de Yucatán, que se mantenían en parte yermos y en parte se

10 Aunque algunos de los artículos de esta fase, como las fibras y los productos ganaderos, aparecen ya en la fase anterior, su despegue en una escala significativa tiene lugar sólo a partir de la década de 1880, y por esta razón se les considera propios de la primera generación del auge exportador.

destinaban a la producción de maíz para la subsistencia antes de que se destinaran a la producción del henequén. En tercer lugar, el desarrollo de estas actividades demandaba cierta dosis de inversión de capital, ya fuera en la infraestructura de transporte que daba acceso a las zonas abiertas a la explotación y cauce a sus productos, ya en maquinaria y equipo para llevar a cabo el proceso productivo mismo. Para impulsar estas actividades, se tendieron líneas de ferrocarril, se desaguaron minas y se construyeron tiros más profundos, y se mejoraron los sistemas de beneficio de los minerales en los principales centros mineros del país. En cuarto lugar, las nuevas actividades exportadoras implicaron la movilización de fuerza de trabajo, desde los pueblos y comunidades hacia las haciendas que la empleaban en forma temporal o permanente, desde la poblada meseta central hasta el norte minero o la península de Yucatán. Esta movilización entrañaba también cambios, a veces sustanciales, en las relaciones laborales, las condiciones de trabajo, las formas de pago y otros rasgos socioeconómicos relacionados con esa porción creciente de la población que se veía involucrada en las actividades del sector exportador. En suma, pese a que seguía tratándose de la exportación de materias primas, era, sin duda, una fase cualitativamente distinta a la precedente, lo cual se reflejó también en un salto cuantitativo de gran magnitud: el valor de los productos de exportación incluidos en esta muestra se triplicó entre 1870 y 1880, y casi se cuadruplicó entre este año y 1900. Las responsables de este auge no eran las exportaciones tradicionales, que mantuvieron su escala y sus pequeñas dimensiones, sino las nuevas y pujantes exportaciones de la década de 1880.

Hacia principios del siglo xx empezó a despuntar una tercera fase en el desarrollo exportador del país, que se muestra ya con claridad en la gráfica en el año de 1910. Esta fase, que se prolongaría, pese a las incidencias de la Primera Guerra Mundial y la Revolución mexicana, hasta el colapso del comercio mundial en 1929, ofrece también rasgos que la distinguen de la precedente. Por un lado, entrañó la expansión y consolidación de la agricultura tropical, con la incorporación de nuevos artículos, como el garbanzo y otras leguminosas, algunas frutas (plátano, naranja), látex de diversos orígenes (árbol del hule, guayule), el algodón y el azúcar.¹¹ Esta

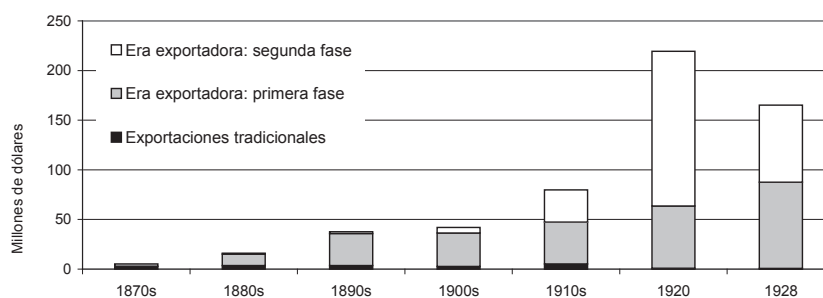
11 Algunos de estos productos se cultivaban tradicionalmente en una escala modesta, pero solamente en esta fase alcanzaron una expansión que les llevará a participar en el auge exportador. Por ejemplo, el azúcar, cultivado desde la colonia, había sido objeto de singulares esfuerzos promotores por parte del gobierno mexicano y los hacen-

diversificación productiva implicó, evidentemente, una nueva ampliación geográfica del sector exportador: hacia el noroeste (Sonora, Sinaloa), hacia el norte y noreste (Coahuila y Tamaulipas), hacia el sur (Chiapas). Por otro lado, esta fase significó el tránsito hacia una nueva etapa en la explotación de los productos minerales: se incorporaron nuevos artículos (antimonio, zinc) y se elevó el nivel de procesamiento y refinación de algunos de los minerales que ya se exportaban, particularmente el cobre. Por último, pero no menos importante, se inició la explotación del petróleo, cuyas ventas en el exterior apenas se aprecian al iniciarse los años de 1910 pero son absolutamente descolantes en 1920 (véase gráfica 9). Aunque en la gráfica no se llega a este nivel de detalle, dentro del propio sector petrolero se produjo un desarrollo notable, que se reflejó en la diversificación de los productos derivados que se exportaban, los cuales a su vez entrañaban mayores niveles de procesamiento y refinación (Kuntz Ficker 2010).

Bajo esta luz, el despliegue exportador de la economía mexicana difícilmente puede definirse como el simple auge de las exportaciones primarias, aunque de manera muy gruesa pueda reducirse a eso. Lejos de ello, el proceso describió fases sucesivas que implicaban la expansión y profundización de las actividades exportadoras, la incorporación de fuerza de trabajo, de capital y de tecnología en cantidades crecientes. Probablemente lo que explica los alcances y la duración del auge exportador mexicano es el hecho de que las dos fases de auge que experimentó, una a partir de los años 1880 y la otra a principios del siglo xx, se empalmaron y reforzaron mutuamente, prolongando su duración y multiplicando el número de productos y regiones participantes. El fenómeno se ilustra en la gráfica 10.

datos de Morelos desde el Porfiriato, pero sólo ahora sobresalió en las estadísticas de exportación, al respecto, véase Pittman (1989) y Riguzzi (1999). Otros artículos que formaron parte de la canasta exportadora fueron importantes en términos de la dinámica económica de localidades o regiones, pero no descollaron en términos estadísticos. Tal es el caso del tabaco, cuya producción marcaría con huellas indelebles la historia de Valle Nacional, en Oaxaca.

Gráfica 10: Aportación de las distintas fases al crecimiento de las exportaciones, 1870-1928 (valores fob en dólares)



Nota: Entre 1870 y 1910, los años representan promedios trienales del inicio del decenio; los otros son años naturales. Se suma el valor de la muestra de productos considerada en cada fase y destinada a los socios principales. La cobertura de la muestra va de un mínimo del 65% del valor total de las exportaciones de mercancías en los primeros años de 1900, a un máximo del 87% en los de 1890, con un promedio del 74% para todos los años considerados.

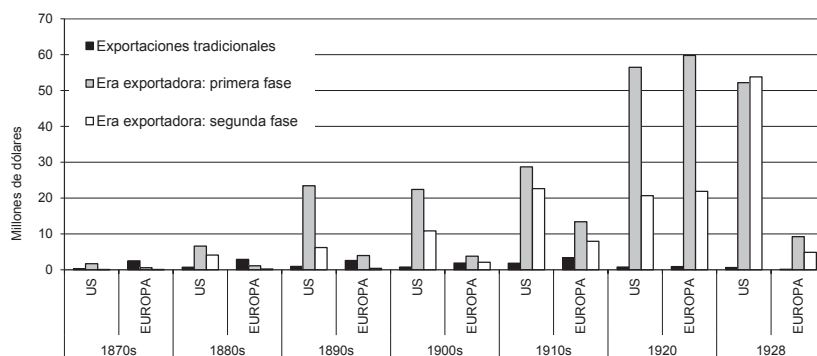
Fuentes: Estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

Varios aspectos de esta gráfica merecen comentario. Obsérvese, en primer lugar, la modesta presencia que exhiben en todo momento los productos agrupados en las exportaciones tradicionales, y su virtual extinción en la década de 1920. Esas exportaciones constituyen los restos de una economía cerrada, sin orientación exportadora, que vende al exterior el diminuto excedente de bienes para los que no tiene demanda en el mercado interno. Su aportación al auge exportador que se inicia en la década de 1880 es casi nula, y el fin de su ciclo se produce mucho antes que el del sector exportador considerado en su conjunto. Véase enseguida la forma en que aparecen los productos de la primera generación del auge exportador. En realidad, están allí desde el periodo precedente, como fruto de la dotación de recursos de la economía, los cuales, sin embargo, se encuentran en su mayor parte inexplorados o subutilizados. Esos productos se asoman ya en la década de 1880, en dimensiones modestas que no obstante superan claramente a las de las exportaciones tradicionales, que permanecen prácticamente estancadas. El hecho es que durante esa década las exportaciones de la primera fase experimentaron el mayor auge que vivirían hasta el nuevo salto que se manifiesta en la gráfica en 1920. Un despunte similar tiene lugar en la segunda fase del auge exportador. Se insinúa apenas a inicios

de los noventa, puesto que algunos de los productos que lo conforman se producían ya en ese entonces, aunque en escala muy limitada; aparecen, aún modestamente, a inicios de la década de 1900, y despegan durante ese decenio hasta acercarse en términos de valor a los de la fase anterior. El auge de las exportaciones de la segunda generación en la década de 1910 no tiene parangón, y se percibe todavía en el lugar sobresaliente en que aparecen en 1920. En este último año, el componente más conspicuo de la canasta exportadora es el petróleo y sus derivados (véase gráfica 9), y su declive tanto en términos absolutos como relativos provoca también el declive de esta segunda fase en el segundo lustro de los años veinte. En cambio, los artículos de la primera fase muestran para entonces un desempeño robusto, que los hace incluso rebasar en valor a los de la fase más avanzada del desarrollo exportador. A partir de la evidencia presentada en la gráfica, puede afirmarse que fueron en realidad los productos de la primera generación los que describieron el ciclo exportador más prolongado y dotaron al sector de mayor estabilidad relativa a lo largo de todo el periodo.

El desarrollo exportador de México no sólo posee una clara periodización en la que se distinguen diversas fases o generaciones, sino que exhibe un patrón geográfico que guarda cierta correspondencia con ellas. La cuestión se ilustra en la gráfica 11.

Gráfica 11: Patrón geográfico de las exportaciones mexicanas en las distintas fases del desarrollo exportador, 1870-1928 (valores fob en dólares, promedios trienales)



Nota: Las especificaciones y la cobertura de la muestra son las mismas que en la gráfica anterior.

Fuentes: Estadística comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

En los primeros años del periodo, Europa, considerada en su conjunto (o mejor dicho, la muestra de los principales socios europeos que consideramos aquí) todavía absorbía una parte proporcionalmente mayor de las exportaciones mexicanas. Y sin embargo, Estados Unidos adquiría desde entonces casi todos los artículos que protagonizarían la primera fase exportadora, aún por llegar. De manera notable, la participación de Estados Unidos en la compra de bienes de la canasta tradicional de exportaciones mexicanas fue siempre mínima, en contraste con la de Europa. Lo que es aún más llamativo, el despegue de la primera fase de la era exportadora apenas se reflejó en las ventas a los países europeos, y fue en cambio lo que potenció el intercambio con Estados Unidos. Significativamente, fue tan sólo a inicios de la década de 1910 cuando Europa cobró un mayor relieve como comprador de las exportaciones mexicanas, adquiriendo una canasta que combinaba artículos de las tres generaciones, en tanto Estados Unidos se concentraba en los de las últimas dos. El único momento en que la mezcla exportadora mexicana se distribuyó en forma casi idéntica entre su socio norteamericano y los europeos fue 1920: los artículos de las tres fases se orientaron en proporciones casi iguales a sus dos destinos básicos, lo que significa no sólo que Estados Unidos retrocedió en su participación cuantitativa en las exportaciones mexicanas al paso que Europa recuperó terreno, sino que los socios europeos se pusieron al día en la adquisición de las generaciones más recientes de esas exportaciones. Hacia el final del periodo, y en vísperas del *crack* de 1929 que pondría en jaque a la economía norteamericana, Europa volvería a una participación porcentual y una distribución por productos de sus compras mexicanas similares a las que había exhibido en 1910, en tanto Estados Unidos absorbía la inmensa mayoría de los artículos que componían las dos fases del auge exportador.

Ahora tenemos mayores elementos para explicar el enorme predominio de Estados Unidos en el comercio mexicano de exportación. Varios factores produjeron ese resultado. Por un lado, la vecindad geográfica, que, una vez potenciada por el desarrollo de la infraestructura ferroviaria, facilitó la salida de artículos que encontraban en la distancia un obstáculo a su movilidad, como el ganado y los minerales en bruto. Por otro lado, las dimensiones relativamente modestas de la oferta de exportaciones mexicanas respecto al tamaño del mercado norteamericano. Parece claro que, en ausencia de ventajas especiales por parte de los socios europeos, las inversiones norteamericanas en México y la infraestructura ferroviaria favorecían la orientación de la producción exportadora mexicana hacia ese

país, de manera que Europa adquiriría el excedente que el mercado norteamericano dejaba de absorber. En fases posteriores, el crecimiento de las exportaciones mexicanas, las inversiones europeas en actividades exportadoras en México (cobre, café) y ciertos esfuerzos de diversificación de la clientela comercial, favorecieron la ampliación de la canasta dirigida al viejo continente.

Sinteticemos algunos de los rasgos que ha puesto de relieve este primer acercamiento al patrón de las exportaciones mexicanas:

1. Las ventas al exterior muestran una temprana concentración en un socio comercial predominante, atribuible, entre otros factores, a las reducidas dimensiones del sector exportador mexicano, tanto en términos absolutos, como relativos al tamaño del mercado norteamericano. Esta concentración alcanzó su culminación a principios del siglo xx, y luego se detuvo e incluso cedió, debido en parte a que los socios europeos tradicionales recuperaron algo del terreno perdido, y en parte a la emergencia de nuevos socios en Asia y América Latina.
2. Al inicio del periodo, el sector exportador mexicano exhibe una modestia notable, tanto en sus dimensiones como en su variedad. La canasta de exportaciones se limitaba a unos cuantos bienes, generalmente de origen colonial, que se producían en pequeña escala, en condiciones tradicionales y sin implicar transformaciones significativas en el espacio productor, mucho menos en su entorno. La única excepción a este cuadro eran las exportaciones de plata que se realizaban en gran escala desde la época colonial, y que en gran medida consistían en transferencias de metálico para saldar el saldo deficitario de la balanza comercial.
3. El auge exportador, que se inició durante el Porfiriato y se continuó durante y después de la Revolución, se explica en virtud de un despliegue de las actividades exportadoras que las llevan a abarcar zonas más amplias del territorio nacional y a diversificar la canasta de ventas al exterior. Este despliegue se produjo en dos fases sucesivas, la primera a partir de 1880 y la segunda arrancando en 1900, que al empalmarse intensificaron la potencia del auge de las exportaciones y prolongaron su duración.
4. En contraste con los rasgos característicos de las exportaciones tradicionales, las dos fases del auge exportador implicaron una ampliación de la frontera productiva, la incorporación de recursos ociosos, la inversión de capital, la movilización de fuerza de trabajo y, en ocasiones, la

transformación de las condiciones de producción. En la segunda fase se produjo además la consolidación de la agricultura tropical, la aparición de la industria petrolera y la realización de cambios estructurales en el sector minero-metalúrgico, que entrañaron tecnología más moderna y mayor valor agregado en los productos exportados.

5. Aunque las exportaciones exhibieron una concentración por países mucho mayor que las importaciones, su patrón de distribución geográfica fue similar, en el sentido de que Europa tendió a absorber la canasta más tradicional, mientras que Estados Unidos se hizo desde época temprana con la que caracterizaría a las dos fases del auge exportador. Ello sugiere un fuerte componente inercial en el intercambio comercial, en el que presumiblemente las casas comerciales que importaban artículos europeos utilizaban sus redes para ofrecer también los productos exóticos que se producían en México. Sólo lentamente, Europa empezó a adquirir los artículos propios del auge exportador, lo que se reflejó en una mayor participación, tanto absoluta como relativa, en el valor total de las exportaciones mexicanas a partir de inicios del siglo xx.

5. Conclusiones

La recapitulación de algunos de los elementos centrales del análisis precedente puede servirnos para ofrecer algunas conclusiones generales. En primer lugar, resulta claro que el patrón del comercio exterior que caracterizó a la economía mexicana durante la primera fase de integración a la economía internacional se delineó a partir de la década de 1880, y se caracterizó por una alta concentración del comercio en un socio dominante. En el establecimiento de esta pauta jugó un papel central la vecindad geográfica y la reducción de los costos de transporte terrestre. Pero por otra parte, la creciente concentración de las importaciones en el socio dominante no se explica meramente por una circunstancia geográfica, sino también por el cambio en la composición de la canasta importadora mexicana durante el proceso de modernización económica, y la mayor capacidad de respuesta de la economía norteamericana para satisfacer esa nueva demanda. Esta capacidad de respuesta, aunada al empuje de las inversiones directas, produjeron fenómenos de dependencia tecnológica que alimentaron la concentración del comercio en el socio principal. Otro elemento que desempeñó un papel importante fue la complementariedad económica, siempre

y cuando se le entienda como una complementariedad dinámica, en virtud de la cual se estrechaban los vínculos comerciales con países que ingresaban en fases del desarrollo acordes con las necesidades de la demanda local y del proceso de modernización de la economía mexicana.

Si la complementariedad dinámica de las economías explica en parte la creciente concentración del comercio en Estados Unidos, en cambio, las relaciones comerciales con los socios europeos reflejan un mayor componente cultural e inercial, que sujetó por largo tiempo los intercambios a los productos tradicionales. Como esa canasta tradicional se veía en muchos casos amenazada por la sustitución de importaciones (en el caso de México) o por la sustitución de productos naturales por sintéticos (en el caso de Europa), el comercio creció sobre todo en la medida y ritmo en que se produjo el tránsito hacia los productos nuevos en la canasta comercial.

En segundo lugar, el auge exportador que experimentó México durante este periodo no fue el resultado de una mera adición de actividades primarias orientadas hacia el exterior, sino que supuso una transformación en la estructura, especialización productiva y organización espacial de la economía mexicana. Implicó cambios en los derechos de propiedad, fuertes inversiones en infraestructura, la extensión de la frontera productiva y la movilización de recursos ociosos que se despertaban a la actividad productiva. En muchos casos involucró fuertes inyecciones de capital, cambios en las relaciones laborales y la incorporación de tecnología moderna. Por lo demás, la importante participación de productos metalúrgicos en la canasta exportadora cuestiona la definición simplista que habitualmente se da a la economía mexicana de la época como una economía primario-exportadora.

Finalmente, las dimensiones y la duración del auge de las exportaciones se explican en virtud del empalme de dos fases o generaciones del desarrollo exportador. Cada una de ellas involucraba nuevos productos, que con frecuencia incorporaban zonas geográficas antes marginadas del proceso de crecimiento, y en ocasiones reflejaban una mayor capacidad de procesamiento industrial. El resultado fue un sector exportador considerablemente diversificado, con una presencia difusa sobre el territorio y una gran variedad de formas organizativas, niveles tecnológicos y relaciones laborales. Todas estas condiciones imprimieron al sector exportador un mayor dinamismo y prolongaron su ciclo vital por un periodo considerablemente largo, de alrededor de cincuenta años.

Bibliografía

- ALLEN, Roy G. D./ELY, J. Edward (coords.) (1953): *International Trade Statistics*. New York: Wiley.
- BULMER-THOMAS, Victor (1994): *The Economic History of Latin America Since Independence*. New York: Cambridge University Press.
- DEGRÈVE, Daniel (1982): *Le commerce extérieur de la Belgique 1830-1913-1939. Présentation critique des données statistiques*. Bruxelles: Palais des Académies.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (1875-1931): *Estadística general del comercio exterior de España en 1871-1930*. Madrid.
- DIRECTION GÉNÉRALE DES DOUANES (1872-1931): *Tableau Général du Commerce de la France avec ses Colonies et les Puissances Étrangères pendant l'Année...* Paris: Imprimerie Nationale.
- GREAT BRITAIN, CUSTOMS ESTABLISHMENT. STATISTICAL OFFICE (1870-1930): *Annual Statement of the Trade and Navigation of the United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions in the Year..* London.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1980): *National Power and the Structure of Foreign Trade (1945)*. Berkeley: University of California Press.
- KENDALL, Maurice G./BRADFORD HILL, A. (coords.) (1952): *The Sources and Nature of the Statistics of the United Kingdom*. Vol. 1. London: The Royal Statistical Society/Oliver and Boyd.
- KUNTZ FICKER, Sandra (2002): “Nuevas series del comercio exterior de México, 1870-1929”. En: *Revista de Historia Económica*, 20, 2, pp. 213-270.
- (2006): “El patrón del comercio de México con Europa, 1870-1913”. En: Kuntz Ficker, Sandra/Pietschmann, Horst (coords.): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México, pp. 143-172.
- (2007): *El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal, 1870-1929*. México, D.F.: El Colegio de México.
- (2010): *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización*. México, D.F.: El Colegio de México.
- KUNTZ FICKER, Sandra/CONNOLLY, Priscilla (coords.) (1999): *Antologías de historia económica de México: ferrocarriles y obras públicas*. México, D.F.: Instituto Mora.
- KUNTZ FICKER, Sandra/PIETSCHMANN, Horst (coords.) (2006): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México.
- MICHAELY, Michael (1962): *Concentration in International Trade*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- MINISTÈRE DES FINANCES ([1870-1913] 1871-1914): *Statistique de la Belgique. Tableau Général du Commerce avec les Pays Étrangères, pendant l'année*. Bruxelles.
- MITCHELL, Brian R. (2003): *International Historical Statistics. The Americas 1750-2000*. New York: Palgrave Macmillan.
- PITTMAN, Dewitt Kennieth (1989): *Hacendados, campesinos y políticos: las clases agrarias y la instalación del Estado oligárquico*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

- RIGUZZI, Paolo (1999): "Mercados, regiones y capitales en los ferrocarriles de propiedad mexicana, 1870-1908". En: Kuntz Ficker, Sandra/Connolly, Priscila (coords.): *Antologías de historia económica de México: ferrocarriles y obras públicas*. México, D.F.: Instituto Mora, pp. 39-70.
- STATISTIK DES DEUTSCHEN REICHS (1891-1912): *Auswärtiger Handel des deutschen Zollgebiets im Jahre...* Herausgegeben vom Kaiserlichen Statistischen Amt. Berlin: Puttkammer und Mühlbrecht.
- UNITED STATES HOUSE OF REPRESENTATIVES (1872-1892): *Annual Report of the Chief of the Bureau of Statistics on the Commerce and Navigation of the United States for the Fiscal Year ended June, 30 (1871 a 1892)*. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- UNITED STATES TREASURY DEPARTMENT (1893-1930): *The Foreign Commerce and Navigation of the United States for the Year Ending...* Washington, D.C.: Government Printing Office.